

Jaké volit pojistné částky pro pojištění smrti?

Podle našich zkušeností většina poradců zná dobře pojistné produkty. Hodně prostoru se v časopisech a na internetu věnovalo tomu, jaký je rozdíl mezi rizikovým, kapitálovým a investičním pojištěním. Proč mají muži vyšší pojistné sazby než ženy, jaká je nákladovost pojištění a tak podobně.

Málo se ale mluví o tom, jak vysoká by měla být pojistná částka. Tento parametr je pro finanční plán naprosto klíčový. Jakmile určíme pojistnou částku, pak teprve můžeme debatovat o tom, jestli bude pojištění rizikové nebo investiční, s daňovými úlevami nebo bez nich...

Mezi jednotlivými poradci jsou rozdíly v určování pojistných částek až řádové. Zatímco někdo doporučuje pojistné částky v řádu stovek tisíc, jiní doporučují pojistné částky v řádech milionů. Klienti sami se pojišťují na pojistné částky v řádu desítek tisíc, nejvýše stovek tisíc. Pokud se vůbec pojišťují.

V jiných oblastech osobních financí klient přichází s požadavkem, který dává základní rámec pro řešení a pro hledání vhodných produktů. Např. chce investovat 500 000 Kč a tak pro něho hledáme vhodné portfolio v tomto objemu. Nebo má volných 5000 Kč měsíčně a my pro ně hledáme vhodné produkty anebo potřebuje bydlení za 2 mil. Kč, tak v tomto objemu hledáme vhodné financování. Dokonce i u pojištění majetku je zadání jednoduché: potřebujeme pojistit dům nebo domácnost proti totální škodě. V případě pojištění příjmu (zejména smrt nebo invalidita) bývá zadání mlhavé. Co je dobré pojištění?

Přístupy k určení pojistné částky se liší. Zkusme se podívat na některé z nich.

POJIŠTĚNÍ PODLE VÝŠE ÚVĚRU

Má-li klient hypoteční úvěr, je mu často nabídnuto pojištění právě ve výši hypotečního úvěru. Tedy alespoň ekonomicky klíčové osobě.

Logika pojištění je následující: Pokud by došlo k úmrtí (invaliditě) ekonomicky klíčové osoby, bude hypoteční úvěr splacen z pojistného plnění. Rodině tak nezbudou dluhy a bude mít střechu nad hlavou, nebude mít závazky a bude moci žít ze zbývajících příjmů a případných sociálních dávek.

Vadou tohoto postupu je nezohledňování dalších potřeb rodiny. Vůbec se nebere zře-

tel na její výdaje. Na to, jestli zbývajcí příjem a sociální dávky budou stačit na pokrytí životních nákladů rodiny.

Pojištění kryje pouze závazky vzniklé novým hypotečním úvěrem, ale nebere zřetel na další závazky. Co když tento klient před čerpáním hypotéky bydlel v nájmu, který byl stejně velký jako splátka hypotéky? Z hlediska jeho závazků přeci není rozdíl v tom, jestli se platí 10 000 Kč měsíčně jako splátka hypotéky nebo se platí 10 000 Kč jako nájem. V každém případě by měl mít tyto závazky kryté pojištěním. Čerpání hypotečního úvěru nemusí znamenat zvýšení výdajů a tedy nemusí vyvolávat pojistnou potřebu.

Tento postup vůbec nedává odpověď v případě, že nemáme hypotéku. Jakou volit pojistnou částku v tomto případě?

Nicméně pro drtivou většinu klientů je toto posun k vyšším pojistným částkám. Ti zpravidla mají pojištění naprosto nedostačující. Vzhledem k čerpání hypotéky se jejich pojistná ochrana dramaticky zlepšuje.

POJIŠTĚNÍ JAKO NÁSOBEK PŘÍJMU

Někdy se potřebná pojistná částka odvíjí od výše příjmu. Např. ve Finančním poradci 12/2006 se hovoří o pojistných částkách ve výši 10násobku ročního příjmu. Tato částka se běžně doporučuje ve světě. U nás, vzhledem k sociálním dávkám, se doporučuje 5 až 7násobek ročního příjmu. Dále je v článku správně poznamenáno, že „u každého člověka je třeba individuální rozvaha založená na jeho majetku, závazcích, dětech a plánech“.

Pojistit se podle výše příjmů má tu logiku, že pojištění nahrazuje klientům to, co ztrácejí. Ztrácejí příjem, proto pojistíme několikaletý příjem. Rodina tak má zajištěný několikaletý příjem, o který přišla. Jakmile toto období skončí, rodina se musí postarat jinak – změnit výdaje, znovu se vdát či oženit...

Tento postup vede k tomu, že se nabízejí vyšší pojistné částky tomu, kdo v rodině vydělává více, což je správná úvaha. Další

výhodou tohoto postupu je jednoduchost. Každý poradce velmi rychle dokáže spočítat, na kolik by daný člověk měl být pojištěn.

Jednoduchost tohoto postupu má i své slabiny. Nezhledňuje:

- Závazky. Kdo má vyšší závazky, měl by být více pojištěn než ten, kdo další závazky nemá. Navíc existují závazky, které jsou hodně dlouhodobé. Např. hypoteční úvěr. Když se někdo pojistí na ztrátu 5letého příjmu, ale hypotéku bude splácet dalších 30 let, pojistka mu stačit nebude.

- Další majetek klienta. Jestli má někdo portfolio 4 mil. Kč, které hodlá využít na financování svého stáří, měla by pro něho být jiná pojistka než pro člověka, který tyto prostředky nemá. Anebo klient může vlastnit firmu, která má hodnotu desítky milionů a v případě smrti nebo invalidity bude schopen zajistit svoji rodinu tímto majetkem.

- Věk klienta. Asi by měl být jinak pojištěn ten, komu je 30 let a má před sebou dobrých 30 let produktivního života. A jinak ten, komu je 60 let a je kousek před důchodem. Pro toho pojištění na 5 až 7 let je více, než kolik klient sám vydělá.

POJIŠTĚNÍ ODVOZENÉ OD VÝDAJŮ

Někdo doporučuje pojištěním pokrýt rozdíl výdajů a zbývajících příjmů. Doporučuje takovou pojistnou částku, aby rodina pokryla svoje výdaje v příštích 3, 5 nebo 10 letech.

Příklad 1

Příjem muže 20 000 Kč, příjem ženy 20 000 Kč, společné výdaje rodiny jsou 30 000 Kč. V případě smrti (invalidity) muže by příjmy klesly na 20 000 Kč, protože by pracovala pouze žena, výdaje by byly 30 000 Kč. K tomu, aby se rodina dále užívala, bude třeba každý měsíc 10 000 Kč. Jestli chceme pokrýt výdaje v příštích 3 letech, bude pojistná částka 3x12x10000 Kč. Tedy 360 000 Kč.

Logika tohoto postupu je taková, aby se rodina dokázala po danou dobu uživit. Aby pokryla svoje výdaje v případě výpadku příjmů.

Výpočet se ještě může trochu komplikovat a může zohledňovat:

- Sociální dávky. Může počítat např. s invalidním důchodem. Tím pádem není propad příjmů takový a není potřeba tak vysoká pojistná částka.
- Změnu výdajů v případě úmrtí. Běžně se počítá s tím, že v případě úmrtí v rodině budou výdaje nižší, než byly předtím.

Tento postup automaticky zohledňuje pasivní příjmy. Kdyby naše rodina v příkladu ještě pronajímala byt za 10 000 Kč, nepotřebovala by pojištění vůbec. Výdaje rodiny jsou 30 000 Kč, příjmy by byly: 20 000 Kč mzda ženy + 10 000 Kč z pronájmu. Rodina by se užívala i bez pojištění.

Dalším plusem tohoto přístupu je to, že někteří klienti pojištění nepotřebují. Kdyby v našem příkladu byly příjmy rozděleny 30 000 Kč muž a 10 000 Kč žena, nebylo by třeba ženu pojišťovat vůbec. Výdaje rodiny jsou 30 000 Kč, a ty pokryje svým příjmem muž.

Nedostatkem tohoto postupu je:

- Nezhlednění majetku, který klient již má. Když opět bude mít klient firmu za 10 mil. Kč, bude jeho pojistná potřeba jiná než u klienta bez firmy.
- Nezhlednění dlouhodobých závazků. Nezhledňuje se, že se splácí hypoteční úvěr, který se může splácet ještě 30 let.
- Nesplní se cíle klienta, jako je např. studium dětí nebo splacení hypotéky. Pojištění pokryje 3leté výdaje a na studia dětí nebo na splacení hypotéky za 1 mil. Kč prostě nebude.

DOBŘE POJIŠTĚNÍ, KTERÉ KRYJE VŠE

Když pojišťujeme majetek (dům, domácnost, auto), pojišťujeme ho tak, aby se v případě škody dal majetek obnovit. Aby v případě povodně bylo možné postavit nový dům nebo pořídit novou domácnost. Dnes klient bydlí v domě a má vybavenou domácnost. Když žádná katastrofa nepřijde, bude mít pořád ten samý dům a tu samou domácnost. Když katastrofa přijde, bude si moci pořídit podobný dům a stejným způsobem si vybavit domácnost. Finanční situace je imunní vůči škodám.

Jak by vypadal tento přístup v případě životního pojištění?

Při vytváření finančního plánu se počítá s majetkem, příjmy a výdaji. Díky nim se plní cíle jako je bydlení, studia dětí, likvidní rezerva, finanční nezávislost a podobně. Když se nestane žádná katastrofa, jsou tyto cíle (alespoň částečně) splněné. Dobré pojištění by mělo fungovat tak, aby nebylo splnění finančního plánu podmíněno tím, jestli se stane nějaká katastrofa nebo nestane. Finanční plán by se měl splnit „za každého počasí“. Stejně jako u pojištění majetku: ať se stane (nebo nestane) katastrofa, mám střechu nad hlavou.

V případě tragické události potřebujeme mít tolik majetku, abychom:

- Splnili všechny cíle, které si klient zadal. Když se nic nestane, splníme cíle úplně nebo částečně. A když se stane, tak splníme cíle úplně stejně – úplně nebo částečně. Budeme-li chtít zabezpečit studium dětí za 10 let za 500 000 Kč, budeme k tomu potřebovat tolik peněz, aby nám to stačilo na splnění tohoto cíle. (Při výnosu 5 % ročně nám bude stačit asi 300 000 Kč.)
 - Splatili všechny dluhy (závazky), které máme. K tomu potřebujeme tolik majetku, kolik dlužíme hypoteční bance nebo stavební spořitelně (případně jiným subjektům).
 - Splnili finanční nezávislost (rentu, penzi), kterou finanční plán obsahuje. K tomu potřebujeme cca 2 mil. Kč na každých 10 000 Kč požadované renty.
 - Pokryli výdaje své rodiny. (Abychom se „uživilí.“) Výdaje nám pomůže pokrýt pasivní příjem (např. nájem), příjem druhého partnera v rodině a sociální dávky. Své výdaje potřebujeme pokrýt až do důchodu (resp. do finanční nezávislosti).
- Takto určíme majetek, který potřebujeme pro splnění svých cílů, kdybychom přišli o příjem. Někjaký majetek již máme (investice, podnikání, nemovitosti na pronájem), zbytek potřebujeme získat od pojišťovny.

Příklad 2:

Věk klientů (muže a ženy) je 30 let, příjem muže 40 000 Kč, příjem ženy je 20 000 Kč. Mají hypotéku, kde aktuálně

dluží 1 500 000 Kč, měsíčně splácejí 8 000 Kč po dobu dalších 26 let. Nezbytné výdaje jejich rodiny jsou 30 000 Kč měsíčně.

Chtějí zajistit studium svého dítěte v hodnotě 500 000 Kč za 10 let. Dále chtějí za 20 let dosáhnout finanční nezávislosti a pobírat rentu 20 000 Kč měsíčně. Jejich finanční majetek je 1 600 000 Kč.

Na kolik by měl být pojištěn muž?

Pokud nedojde k tragické události, klienti si splní svoje cíle (finanční nezávislost a studium dětí). Stejně výsledku bychom chtěli dosáhnout i v případě, že klient přijde o příjmy z důvodu smrti nebo invalidity.

Pokud přijde o příjmy, měl by si splnit:

- Studium pro děti – na to potřebuje dnes asi 330 000 Kč.
- Doživotní rentu – na ni potřebuje dnes asi 2 090 000 Kč. (Když bude mít tuto částku, bude ji investovat na 20 let a za 20 let začne čerpat rentu 20 000 Kč měsíčně).
- Splatit dluhy – na to potřebuje 1 500 000 Kč.
- Po dobu 20 let bude jeho rodina pobírat příjmem (Se sociálními dávkami pro jednoduchost nepočítáme, v software je možné je zohlednit.). Protože počítáme v případě úmrtí se snížením rodinných výdajů na 70 %, budou výdaje pokryty příjmem ženy. V případě invalidity ponecháváme výdaje stejné jako předtím, proto nebudou výdaje pokryty a budou se muset pokrýt z majetku. K tomu bude potřeba asi 1 650 000 Kč.

Pro pokrytí všech potřebných výdajů a splnění cílů potřebujeme kapitál:

- 3,8 mil Kč v případě smrti
- 5,3 mil. Kč v případě invalidity.

Protože má rodina našetřeno 1,6 mil. Kč, bude potřebovat uzavřít pojistné částky:

- 2,2 Kč pro případ smrti a
- 3,7 mil. Kč pro případ invalidity.

Hlavní nevýhodou tohoto postupu určování pojistných částek je jeho složitost. Není možné u klienta s tužkou a papírem určit pojistné částky. K jejich určení je potřeba použít speciální software.

Interpretace pojistných částek klientovi je jednoduchá: Vaše cíle splníte „za každého počasí“ – ať se stane cokoli.

Hlavní výhodou tohoto postupu je přesnost. Zde zohledňujeme:

- Pasivní příjmy. Pokud je klient má, je potřeba pojišťování menší.
- Majetek. Jinak se pojistí klient, který má firmu za 10 mil nebo portfolio v hodnotě 4 mil nebo klient který, nemá nic.
- Závazky. Zohledňují dluhy, které se splatí.
- Věk klienta. Ten se zohledňuje nepřímo v čase, po který se musí pokrýt výdaje rodiny. Jinak se budou pokrývat výdaje u 30letého a po jinou dobu se budou pokrývat výdaje u 60letého. S věkem klienta potřeba pojištění klesá.
- Cíle klienta. Ty plníme stejně, ať přijde katastrofa, nebo nikoli.
- Příjem partnera. Podle příjmu partnera budou chybět peníze nebo zbudou peníze na spoření.

POROVNÁNÍ

Srovnáme, k jakým bychom došli pojistnými částkami jednotlivými metodami pro pojištění muže z příkladu 2.

TAB. 1 VARIANTY JEDNOTLIVÝCH METOD PRO POJIŠTĚNÍ MUŽE Z PŘÍKLADU 2

	Pojistná částka SMRT	Pojistná částka INVALIDITA
Podle výše HÚ	1 500 000 Kč	1 500 000 Kč
5násobek příjmů	2 400 000 Kč	2 400 000 Kč
5leté pokrytí výdajů	600 000 Kč	600 000 Kč
„Dobré pojištění“	2 200 000 Kč	3 700 000 Kč

ZDROJ: AUTOR

TAB 2 PARAMETRY FINANČNÍ SITUACE KLIENTA

	Podle výše HÚ	5násobek příjmů	5leté pokrytí výdajů	„Dobré pojištění“
Pasivní příjem	NE	ANO (pasivní příjem pomáhá splnit cíle, nedá se ztratit smrtí)	ANO (Pasivní příjem pomáhá pokrýt výdaje)	ANO (Pasivní příjem pomáhá pokrýt výdaje, dá se použít na splnění cílů)
Majetek	NE	NE	NE	ANO (Majetek snižuje potřebnou pojistnou ochranu)
Závazky	ANO	NE	ANO	ANO
Věk	NE	NE	NE	ANO
Cíle	NE	NE	NE	ANO
Pokrytí výdajů rodiny	Výdaje poklesnou jenom o splátku úvěru. Jinak se v úvahu nebere	ANO (po dobu 5 let určitě, možná i déle)	ANO (po dobu 5 let)	ANO (až do důchodu / finanční nezávislosti)
Sociální dávky	NE	Zpravidla NE	Mohou se zohlednit	Mohou se zohlednit
Příjem partnera	ANO – Pojišťuje se klíčová osoba (ten, kdo má vyšší příjem)	NE (Pojistka klienta je stejná, ať je manželka na mateřské nebo vydělává více než manžel)	ANO	ANO

ZDROJ: AUTOR

Jaké parametry finanční situace klienta jsou v pojištění brány v úvahu: (např. liší se pojištění pro klienta, podle toho, jestli má ve fondech 4 miliony nebo nemá? Liší se pojištění podle toho, jaké má cíle?)

ZÁVĚR

Ať použijeme jakýkoli z výše popsaných postupů pro určení pojistné částky,

dojdeme k pojistným částkám spíše v řádu milionů korun nebo v řádu stovek tisíc. Většina klientů nemá kryto riziko smrti nebo invalidity buď vůbec anebo naprosto nedostatečně. Proto jakýkoli z výše popsaných postupů posouvá klienty k lepšímu zajištění.

PETR SYROVÝ
WWW.KFP.CZ